

FCL spedizioniere di container nel Regno Unito che spedisce dalla Cina all'Inghilterra nave da carico

Offri almeno **3** soluzioni logistiche

salva costo **almeno il 5%** per cliente

— [Sunny Worldwide Logistics\(SZ\) Ltd](#) —

Il trasporto via mare

(Dalla Cina al mondo)

[1] Oltre 20 anni di esperienza nel trasporto merci

[2] 3000 partner dell'alleanza in tutto il mondo

[3] 100 personale logistico professionale

[4] Nessun incidente a meno che non si verifichi un disastro naturale

[5] Prendersi cura del carico più del proprietario

Il nostro eccellente servizio di trasporto marittimo sta aiutando i clienti con i loro acquisti dalla Cina in tutto il mondo, garantendo la consegna rapida, sicura ed efficiente.

DUE servizio di spedizione marittima

[1] FCL (carico completo del container)

Contenitore da 20 piedi, 40 piedi, 40 HQ, 45 HQ

[2] LCL (meno del contenitore)

Carico alla rinfusa, carico sfuso

Prima dell'inchiesta, si prega di confermare la modalità scelta.

Tempi di spedizione logistici in tutto il mondo soleggiati

	Stati Uniti d'America	euro	Giappone	Canada	Australia	Altro paese
Trasporto aereo	Compagnia aerea: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, da aeroporto ad aeroporto o aeroporto più consegna					
Logistica di Amazon (DDP)	5-6 giorni	6-7 giorni	4-5 giorni	6-7 giorni	5-6 giorni	nessuno
Esprimere	2-3 giorni	2-3 giorni	2-3 giorni	3-4 giorni	2-3 giorni	4-5 giorni
Trasporto marittimo (DDP)	18-22 giorni	20-25 giorni	18-25 giorni	18-25 giorni	Porto a porto o spedizione e consegna	
Ferrovia	nessuno	15-25 giorni	nessuno	nessuno	nessuno	domanda per favore

Suggerimenti caldi: il tempo di spedizione sopra è solo per tua informazione.

Esposizione del carico della foto



NOI e storia del cliente

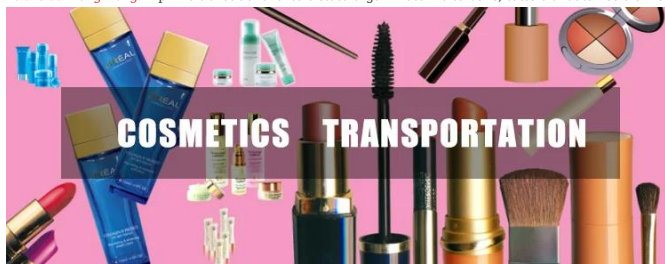
—Per la nostra voce—

La vita non è mai all'altezza delle persone che lavorano sodo, non sai mai quali sorprese ti preparerà davanti. Sono passati quasi 5 anni da quando ho incontrato Carmine. Il 5 maggio 2014, un giorno qualunque non può essere qualunque, ma nessuno può pensarci. Quanto ha influito la carriera lavorativa di questo cliente, la fiducia in me e la mia vita futura.



Quel pomeriggio ho ricevuto un'e-mail di richiesta dal cliente e mi ha chiesto un lotto di *spedizione di rossetti da Xiamen agli Stati Uniti*. Ho sempre citato il cliente come al solito, ma i cosmetici non sono merci ordinarie e tali prodotti vengono spediti per via aerea. bisogno di fornire *MSDS*, è richiesta l'identificazione del trasporto aereo. Inoltre, per le fabbriche esportatrici, devono fornire una dichiarazione informativa, i prodotti cosmetici della terraferma devono essere soggetti a ispezione delle merci.

Quando ho citato, ho consapevolmente ricordato al cliente queste informazioni, ma il cliente non l'ha capito. Ho chiesto al cliente di fornirmi prima le informazioni di contatto del fornitore. L'ho capito chiaramente e poi gli ho dato un feedback. Mi ha dato le informazioni della fabbrica. Tuttavia, non è stato possibile fornire alcuna informazione da parte della fabbrica. Ho subito dato un'altra soluzione a *tirare la merce a Shenzhen e volare da Hong Kong*. Il primo ticket del cliente è stato organizzato molto bene, tutto è andato liscio e il cliente è rimasto molto soddisfatto della mia professionalità e della nostra tempestività.



Tuttavia, la fabbrica ha inviato campioni e ordini dei clienti per merci di grandi dimensioni. Dopo aver ricevuto la merce, la merce non era nella versione corretta. La qualità delle merci di grandi dimensioni e dei campioni era tutt'altro che la stessa. Temo che nei primi anni le società commerciali fossero scadenti per fare soldi. Non è insolito.

Di conseguenza, il prodotto del cliente è stato venduto e sono stati ricevuti numerosi reclami dei clienti e anche l'azienda dalla parte del cliente era insostenibile. Quindi ho aiutato il cliente, ho sempre comunicato con la fabbrica, assistito, sperato di aiutare il cliente a ottenere la soluzione dalla fabbrica o recuperare alcune perdite, l'azienda può capire, ma il concetto di capo è diverso, non ha alcuna decisione e alla fine Quello gli affari sono nel mezzo e sento che il capo che non è onesto con questo non ha futuro e, a causa di questa disputa, ha lasciato l'azienda.

Anche se questa faccenda non è andata a finire con i risultati che io e Carmine volevamo, ma poiché ho fatto del mio meglio per aiutarlo e assisterlo, il cliente mi è molto grato, d'altra parte la fiducia e l'affetto per me ha notevolmente aumentato. Quindi il cliente inizia, cerca un nuovo fornitore, trova un nuovo fornitore, l'indirizzo registrato, la scala e il capitale sociale del fornitore, lascia che lo aiuti a rivedere, ho anche più chiamate e attività corrispondente, video per capire le dimensioni della fabbrica, le dimensioni dell'azienda e, infine, scegliere una fabbrica con una qualificazione particolarmente buona. Da allora la fabbrica lavora con i clienti e non ha mai cambiato fornitore.



Poiché il cliente è un intermediario, i suoi prodotti vengono venduti anche ad altri clienti. Gli ho chiesto perché ha scelto noi. Ha detto che ci sono i seguenti punti che mi fanno sentire commosso e ammirato:

- 1) Trasporto di cosmetici, spedizione MSDS e trasporto aereo Per fornire l'identificazione del trasporto, lo sdoganamento della destinazione negli Stati Uniti dovrebbe essere una dichiarazione FDA e ci sono più requisiti, ma ho esperienza e siamo molto professionali.
- 2) In qualità di intermediario, ogni cliente ha un contratto con il suo acquirente e ha una data di consegna. Una volta superato il termine di consegna, avrà un'elevata penale. Si fida di me e si fida della nostra professione.
- 3) Il costo del trasporto non è particolarmente elevato per i suoi ordini. Le sue merci non sono solo negli Stati Uniti, ma anche nel Regno Unito, Francia, Polonia, Canada e Australia. Ha un agente cinese a tempo pieno, mi vengono dati tutti i piani di spedizione, darò a ogni biglietto i requisiti di magazzino, decollo, arrivo, tempi di consegna, per il cliente, attracca, controlla lo stato di avanzamento dell'ordine molto conveniente Molto senza preoccupazioni, quindi può risparmiare più energia sulle vendite dei suoi prodotti, per aumentare i profitti del marchio.
- 4) Qualsiasi ordine, il suo limite di tempo, possiamo dargli la soluzione migliore. In particolare ricordava che una volta disponeva di due container di merci, a *Lucidalabbra 40HQ e rossetto 20GP* sono stati inviati a un magazzino a Charlotte, USA. Secondo il normale tempo di spedizione, normalmente è 38- dopo l'apertura della nave. Ci vogliono 40 giorni per inviare al magazzino. Inoltre, questo si basa ancora sul porto della nave, la nave è aperta, il porto è molto puntuale, il porto di partenza, il porto di destinazione non ha alcun limite di tempo per il controllo doganale.

Tuttavia, il limite di tempo per gli ordini dei clienti è di soli 25 giorni. Se i due container vengono trasportati per via aerea, il costo è particolarmente elevato. Se la spedizione normale non è disponibile, aiuteremo i clienti a farlo *spedire da Ningbo a Los Angeles per 14 giorni*, quindi sistemare direttamente il camion. Il gabinetto di US West LA, i due autisti si sono alternati e l'auto speciale è stata spedita al magazzino del cliente a Charlotte per 6 giorni. Il cliente è stato particolarmente grato per questa soluzione, che gli ha fatto risparmiare un sacco di soldi e lo ha aiutato a risolvere il problema. Da allora, tutti gli ordini del cliente vengono lasciati direttamente in contatto con la fabbrica per organizzare la consegna, e anche le spese di spedizione non vengono richieste in anticipo, ho fatturato direttamente in passato, dopo che la consegna è stata completata, il pagamento verrà effettuato al fine del mese.



È anche l'esperienza di lavorare con questo cliente, fammi riflettere più e più a fondo sulla direzione della mia attività.

- 1) Pensa al problema dal punto di vista del cliente, pensa a ciò che il cliente desidera e aggiungi più valore aggiunto a te stesso, in modo da poter diventare un ruolo insostituibile dalla parte del cliente.
- 2) Abbiamo i nostri agenti statunitensi di prima mano in 50 stati degli Stati Uniti. Qualsiasi spedizione negli Stati Uniti, altri possono farlo, possiamo fare di meglio ed è la migliore soluzione logistica, dobbiamo avere fiducia nei nostri clienti.
- 3) Professionista, non solo parlandone, bisogna sapere cosa interessa al cliente e imparare ad aiutare il cliente a risolvere le sue perplessità e perplessità.
- 4) Possiamo fornire almeno 3 clienti statunitensi che collaborano con noi, in modo che i nuovi clienti possano contattare direttamente i nostri clienti statunitensi cooperativi per conoscere i servizi della nostra azienda e far sentire i clienti veri e potenti.
- 5) Impara dai clienti, apprendi la saggezza aziendale dei clienti, condividi con altri nuovi clienti, guida i clienti, trova clienti che condividono i tuoi interessi e rendi gli ordini facili e senza preoccupazioni, troppo negligenza, dispendiosi in termini di tempo e laboriosi. Clienti, non fatelo.
- 6) Condividi con te la vita reale nella vita, fai sapere di più al cliente su di te e aumenta la viscosità del cliente.

Carmine ed io siamo soci in affari, amici nella vita, ricordando questi cinque anni, dovremmo essere tra reciprocità. Ha ottenuto quello che voleva e io ho fatto quello che volevo fare. Gli sono grato per non quanti soldi mi ha fatto. Invece, ho imparato molto e mi sono sentito più a mio agio nello sviluppo del nostro mercato statunitense e dei clienti americani. Quest'anno il nostro tasso di rotazione del mercato statunitense ha raggiunto l'80,3. %, il nostro obiettivo è che finché il cliente ci incontra, non desidera più altri spedizionieri.

Grazie mille per aver letto la nostra storia

Prova il nostro servizio di trasporto merci